LES COOPÉRATIVES À CAPITALISATION EN COLOMBIE-BRITANNIQUE:

ÉLABORATION ET FONCTIONNEMENT

Veronica Doyle, PhD

Repris du document produit en 1993

Ce projet a été financé par la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). Les idées exprimées sont celles de l'auteur et ne représentent pas nécessairement le point de vue officiel de la Société.

This publication is available in English under the title "Equity Co-operatives in British Columbia: Development and Operation"

Note de l'auteur

Ce document a été rédigé au printemps 1993. Depuis lors, le gouvernement de Colombie-Britannique a mis sur pied le programme New Options in Home Ownership, qui permet d'aider financièrement les groupes sans but lucratif qui tentent de mettre sur pied des coopératives d'habitation à capitalisation et d'autres méthodes non traditionnelles d'accession à la propriété à capitalisation limitée. La mise sur pied de ce programme ainsi que le développement avec succès de la première coopérative familiale à capitalisation avec l'aide de la SCHL, ont permis une revue des mécanismes nécessaires pour créer une coopérative à capitalisation. Ce travail a permis d'identifier les problèmes potentiels et d'imaginer de nouvelles solutions. Ce document doit donc être considéré comme une première sur le sujet des coopératives d'habitation à capitalisation. La SCHL, la B.C. Housing Management Commission ou les groupes de ressources techniques de C.-B. donneront volontiers de plus amples renseignements au lecteur qui aimerait mettre sur pied une coopérative d'habitation à capitalisation.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION 1

PARTIE I - COOPÉRATIVES 2

Introduction aux coopératives 2

Qu'est-ce qu'une coopérative? 2

Qu'est-ce qu'une coopérative d'habitation? 2

En quoi la coopérative d'habitation diffère-t-elle des autres formes de statut d'occupation? 3

Qu'est-ce qu'une coopérative d'habitation à capitalisation? 4

Mode de propriété du terrain 5

Méthode de développement 6

Remboursement des parts 7

Adaptabilité du modèle des coopératives d'habitation à capitalisation au logement familial 9

PARTIE II: ÉTUDES DE CAS 11

Cas no 1: Coopérative d'habitation Crescent Downs 11

Cas no 2: Coopérative d'habitation Ambleview Place 13

INTRODUCTION

L'objectif de ce document est d'examiner l'expérience du Lower Mainland en Colombie-Britannique en ce qui concerne la mise sur pied et l'exploitation de coopératives d'habitation à capitalisation. Étant donné que ce mécanisme a été utilisé surtout dans le cas des coopératives d'habitation pour personnes âgées, notre objectif sera de donner de l'information de base sur la possibilité de l'appliquer au logement familial.

L'information contenue dans ce document est tirée de discussions avec des groupes de ressources techniques qui ont mis sur pied des coopératives en C.-B., d'une revue des dossiers de développement et d'entrevues avec des gestionnaires et des membres du conseil d'administration de coopératives d'habitation à capitalisation actuellement en exploitation. Des spécialistes, comme les prêteurs et le personnel de la SCHL, ont également été consultés.

Ce document comprend une introduction, une définition du concept de coopérative, une étude des coopératives d'habitation en général, un examen du mécanisme de la coopérative d'habitation à capitalisation (PARTIE I) et deux études de cas qui présentent les principaux modèles de coopératives actuelles (PARTIE II). À cette information, est ajouté en annexe la version traduite d'une introduction sommaire aux coopératives subventionnées.

PARTIE I - COOPÉRATIVES

Introduction aux coopératives

Avant d'examiner en détail les coopératives d'habitation à capitalisation, nous devons revenir sur plusieurs concepts de base. Par conséquent, nous donnons ci-dessous la définition d'une coopérative et une explication du modèle de la coopérative d'habitation.

Qu'est-ce qu'une coopérative?

Un coopérative est une association d'actionnaires, que l'on appelle les membres, incorporée en vertu d'une loi

provinciale afin de réaliser une entreprise commune. 101-03050/

Une coopérative est un organisme démocratique basé sur la règle un membre, un vote. La plupart de ces organismes souscrivent aux principes du mouvement coopératif international:

- participation ouverte et volontaire
- contrôle démocratique
- intérêt limité sur les parts
- remboursement du surplus aux membres
- éducation coopérative
- coopération entre les coopératives

Qu'est-ce qu'une coopérative d'habitation?

Toutes les coopératives d'habitation ont une chose en commun: l'entité légale qui élabore le projet ou en a la propriété est une coopérative plutôt qu'un individu, une société à responsabilité limitée, une corporation, une entreprise sans but lucratif ou un groupe d'individus formant une association de copropriétaires. Il existe divers types de coopératives d'habitation, qui peuvent être subventionnées par le gouvernement ou financé par le secteur privé (voir annexe 1).

Les coopératives d'habitation, courantes au Canada, sont mises sur pied avec l'aide du gouvernement fédéral par l'intermédiaire de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Ce sont des coopératives permanentes d'habitation sans but lucratif qui bénéficient d'une aide grâce à divers programmes de logement du gouvernement fédéral ainsi que des gouvernements provinciaux et territoriaux depuis le début des années 1970. Il existe actuellement près de 60 000 logements coopératifs sans but lucratif au Canada. Dans certaines provinces, les coopératives d'habitation subventionnées sont considérées comme une alternative à la location et on peut en acheter les parts à un prix minimal. En Colombie-Britannique, cependant, les coopératives subventionnées sont considérées comme une forme d'accession à la propriété, les membres étant alors admissibles personnellement à un prêt pour propriétaire-occupant. Traditionnellement, les parts des logements coopératifs subventionnés coûtent entre 1 000 $ et 2 000 $ même si, dans certaines coopératives plus anciennes, établies sous la condition que les parts soient remboursées en dollars constants, les parts peuvent coûter plus de 5 000 $.

Lorsque la formule de la coopérative est utilisée dans le but de développer ou de gérer des logements, les statuts constitutifs peuvent varier selon l'objectif du projet, la coopérative pouvant être temporaire ou permanente.

- L'exemple de la **coopérative temporaire** est celui de la coopérative de construction, incorporée pour la phase de développement du projet et dissoute lorsque les travaux sont terminés et que les membres assument le droit de propriété de leur logement à titre individuel.
- Les **coopératives permanentes** sont exploitées indéfiniment et considérées comme étant le propriétaire ou le gestionnaire du complexe. Les membres louent leur logement individuellement à la coopérative.

De plus, les coopératives d'habitation utilisent différentes stratégies d'évaluation de la valeur de leurs parts:

- Les **coopératives sans but lucratif** évaluent leurs parts en fonction du coût du développement et non du prix qu'elles pourraient obtenir sur le marché libre. Lorsqu'un membre quitte la coopérative, ses parts sont remboursées selon une formule convenue d'avance et revendues ensuite au nouvel arrivant.
- Les **coopératives commerciales** permettent à leurs membres de vendre leurs parts au prix qu'ils veulent, soit personnellement, soit par leur intermédiaire. Les actionnaires suivants doivent, cependant, répondre aux critères d'admissibilité puisque seuls les membres bénéficient du droit d'occupation. Étant donné que les membres ne sont pas propriétaires du titre de leur logement, les parts d'une coopérative ne peuvent pas être utilisées comme garantie hypothécaire. L'acheteur doit payer comptant, ce qui explique que les parts se vendent généralement à un prix inférieur à celui du marché.

En quoi la coopérative d'habitation diffère-t-elle des autres formes de statut d'occupation?

Propriété coopérative par rapport à propriété individuelle

Une coopérative d'habitation est une société dont la propriété est répartie également entre chaque membre

résident. Ceux-ci ne sont pas directement propriétaires de leur logement mais détiennent plutôt des parts de la société qui possède la propriété. C'est la société coopérative qui est détentrice de l'hypothèque et directement responsable de son remboursement ainsi que des taxes et autres coûts reliés à l'exploitation. Les membres coopérateurs ne sont pas personnellement responsables de ces coûts si la société fait faillite. Leurs pertes éventuelles restent limitées au montant du capital investi dans la coopérative.

Les membres doivent, cependant, signer avec la coopérative un bail en vertu duquel ils s'engagent à financer une part du budget de la coopérative, dont le coût de l'hypothèque, les taxes et les frais d'entretien. Le statut de membre donne aux résidents le droit d'occuper un logement dans le complexe et de prendre activement part à la gestion de la coopérative (comme membres votants, membres du conseil d'administration ou d'un comité). Même si le nombre des parts détenues peut varier, chaque membre n'a qu'un seul droit de vote. Les parts ne peuvent être transférées qu'à un autre membre, avec la permission du conseil d'administration, ou rendues à la coopérative. Dans ce cas, la coopérative peut les revendre à un nouveau membre.

Propriété coopérative par rapport à location

Il n'y a pas de propriétaire dans une coopérative; c'est elle qui est responsable de sa propre gestion et qui représente l'autorité finale. Ses règlements et son budget de fonctionnement sont établis à la majorité du vote des membres. Ces derniers engagent le personnel administratif et s'occupent de tous les problèmes qui peuvent surgir. De la même façon, les membres rencontrent leurs voisins avant de prendre possession de leur logement grâce à un processus de demande d'adhésion et d'entrevues.

Qu'est-ce qu'une coopérative d'habitation à capitalisation?

Une coopérative d'habitation à capitalisation est une coopérative permanente financée entièrement ou partiellement à partir du capital de ses membres. Le prix des parts de la coopérative est généralement contrôlé en fonction d'une formule basée sur le prix original des logements.

Les coopératives d'habitation à capitalisation sont habituellement constituées dans le public en général, sous la direction d'un groupe de ressources techniques expérimenté.(1) La coopérative développe, possède et gère les logements, que les membres occupent selon les termes d'un bail. Bien qu'en Colombie-Britannique, l'adhésion à ces coopératives ait été généralement limitée aux ménages dont l'un au moins des membres a plus de 50 ou 60 ans, les familles ont la possibilité de faire une demande.

Les coopératives d'habitation à capitalisation sont organisées selon un système démocratique où les membres ont droit de décision par l'intermédiaire du conseil d'administration et de ses comités. Le personnel est engagé pour s'acquitter de la gestion quotidienne de la propriété, sous la gouverne du conseil d'administration.

Les coopératives d'habitation à capitalisation sont, à des degrés divers, des entreprises sans but lucratif: certaines sont strictement sans but lucratif, alors que d'autres autorisent une certaine appréciation contrôlée du capital. Elles sont entièrement financées au moyen d'une combinaison du capital des membres et d'un prêt hypothécaire, chaque ménage souscrivant au minimum entre 10 % et 25 % de la valeur des parts correspondant au logement et à une partie proportionnelle du prêt hypothécaire commun. En Colombie-Britannique, les coopératives d'habitation à capitalisation sont à dividendes limités, conformément aux exigences de la Co-operative Associations Act (1988), ce qui veut dire qu'au moment du départ d'un membre, les parts sont remboursées par la coopérative à un prix calculé selon une formule établie, puis revendues au nouvel arrivant à un prix sensiblement égal. Les membres ne peuvent céder leurs parts ou les vendre indépendamment de la coopérative, pas plus qu'ils ne peuvent assigner un droit de tenure à bail pour le logement qu'ils occupent.

Les coopératives d'habitation à capitalisation constituent une option abordable d'accession à la propriété, à un prix généralement inférieur à celui de la valeur du marché au moment de l'occupation. L'abordabilité est, le plus souvent, liée à la nature non lucrative de l'entente, en vertu de laquelle le prix d'achat des parts est relié au coût de construction du projet et non au prix du marché libre.

Cependant, même le mécanisme des coopératives d'habitation à capitalisation présente d'énormes variations. Il existe, par exemple, divers modes de propriété, diverses méthodes de développement et différentes formules de remboursement des parts. Les variantes que nous décrivons ci-dessous ont été établies d'après deux types de coopératives d'habitation à capitalisation que nous présentons dans la PARTIE II.

Mode de propriété du terrain

Tenure à bail:

Le terrain, propriété d'une municipalité, d'un corps institutionnel ou public (par exemple un gouvernement provincial ou un groupe confessionnel), est loué à la coopérative selon un mode de prépaiement dont le montant peut être considérablement inférieur à celui d'une tenure franche.

La valeur d'un terrain amodié est, de façon générale, moins élevée que celle d'une propriété. En règle générale, un bail de 99 ans a approximativement la même valeur qu'une tenure franche. Le terme du bail est, en général, de 60 ans. Cependant, à mesure que diminue la période de validité d'un bail, l'intérêt à bien entretenir la propriété peut baisser et la valeur de réversion des bâtiments diminuer d'autant. De plus, la durée du bail des nouveaux membres est moins longue que celle dont bénéficiaient les anciens à mesure que l'on approche de l'échéance. De nombreuses complications peuvent donc surgir dans le cas des coopératives d'habitation à capitalisation avec tenure à bail et il sera nécessaire de pouvoir faire appel à de bons conseillers juridiques.

Le bail peut être payé d'avance (pratique la plus courante dans le cas des baux de logement social au cours des dernières années) ou graduellement, grâce au paiement annuel de la redevance foncière. Cette dernière approche permet d'étaler le coût du bail dans le temps plutôt que de le payer d'avance et aussi de financer le prépaiement au moyen de paiements hypothécaires égaux. On continue à étudier les répercussions d'une indexation du paiement des redevances foncières à l'IPC, ce qui permettrait de protéger les revenus du locataire contre l'inflation, même si les propriétaires institutionnels semblent préférer la solution d'un paiement initial important.

Tenure franche:

Le terrain, acheté par la coopérative, est une propriété en fief simple.

Le titre franc offre plus de flexibilité à la coopérative. Il est plus cher à l'achat, ce qui se reflète dans le prix des unités. Cependant, avec le temps, le terrain prend de plus en plus de valeur, ce qui est à l'avantage des membres de la coopérative ou de la communauté en général, mais cela suscite des craintes en soi quant à l'abordabilité. Au moyen d'une résolution extraordinaire, les membres peuvent voter en faveur d'une modification de la méthode de rachat des parts de la coopérative. Si elles sont rachetées à un prix supérieur, les membres réalisent individuellement un profit et la coopérative perd son caractère d'organisme sans but lucratif. Bien que ce danger existe également dans le cas des propriétés avec un contrat de tenure à bail, c'est dans le cas où la propriété est située dans une région où le terrain tend à prendre de la valeur que le risque est le plus grand. C'est pour cette raison que la Fédération de l'habitation coopérative du Canada favorise depuis longtemps la mise en place d'une fiducie foncière pour les propriétés coopératives et que la B.C. Provincial Commission on Housing Options recommandait en 1993 de créer une fiducie foncière dans le cas d'un programme de coopérative d'habitation à capitalisation.

Méthode de développement

Projet clés en main:

Le site est identifié, détenu et rezoné par une société de développement privée, qui coordonne également toutes les phases de la construction des bâtiments. À l'exception des conseils juridiques et des services du groupe de ressources techniques, tous les coûts compris dans le prix clés en main sont payés au promoteur au moment de l'occupation.

Étant donné que le promoteur assume les coûts de possession du terrain, assure le préfinancement tant du terrain que des travaux de construction et prend le risque que la coopérative ne soit pas en mesure de réaliser l'achat du projet une fois terminé, il incluera vraisemblablement son propre profit dans le prix de vente. Par ailleurs, l'expérience du promoteur du point de vue d'une mise en marché du bâtiment plus efficace que dans le cas d'un groupe ad hoc peut présenter des avantages en ce qui concerne le prix.

Dans les coopératives clés en main, le promoteur se charge de la plupart des problèmes. Les membres de la

coopérative ne sont généralement impliqués dans le processus qu'une fois que le site a été identifié et le design préliminaire établi. Ils ont peu de décisions à prendre et ne se rendent pas toujours compte des difficultés auxquelles doit faire face le promoteur en ce qui concerne le rezonage, les permis de développement et de construction, les contrats de construction et les travaux eux-mêmes. La conséquence de tout cela est qu'ils n'ont pas grand chose à dire quant au design de leur développement et peuvent, à la longue, être frustrés de constater que le promoteur ne leur est pas directement imputable.

Les coopératives dont la mise en oeuvre est assurée par un promoteur connaissent souvent une phase de développement plus courte que celles qui sont gérées par un groupe mais le réel avantage d'un projet clés en main est le règlement du préfinancement. Le promoteur organise le financement, habituellement en utilisant le terrain comme garantie, et tient compte du coût du financement dans le prix d'achat. Avec ce type d'arrangement, il n'y a, le plus souvent, pas besoin du capital des membres avant l'occupation et les fonds sont versés dans un compte en fiducie qui produit des intérêts. Les membres sont donc protégés, alors qu'autrement ils pourraient se trouver dans une situation difficile si des logements non retenus étaient difficiles à vendre.

Projet de groupe:

La coopérative est, en essence, son propre promoteur. Le groupe retient les services d'un groupe de professionnels (architecte, ressources techniques, courtier en hypothèques et entrepreneur) qu'il rémunère sous forme d'honoraires.

Sans la garantie du préfinancement assuré par un promoteur clés en main, la question de la sécurité du préfinancement des services du groupe de ressources techniques, de l'architecte et des autres consultants, ainsi que des travaux de construction eux-mêmes, devient un problème important. Légalement, en Colombie-Britannique, les capitaux des membres doivent être placés en fiducie jusqu'à l'achèvement du projet et, par conséquent, ne peuvent être utilisés comme garantie d'un prêt à la construction. Lorsque les projets sont complètement souscrits avant que l'on ait besoin d'argent, le prêteur a l'avantage de savoir qui sont les membres de la coopérative et qu'ils ont tous engagé un capital important mais il reste que la question de la sécurité du préfinancement est un problème récurrent.(2)

Au fur et à mesure que des terrains appartenant aux gouvernements ou à des institutions sont offerts pour construire des logements abordables, la difficulté de trouver un préfinancement deviendra un problème plus répandu puisque la valeur du terrain en tenure à bail n'a pas autant de valeur de garantie de l'hypothèque qu'une tenure franche. À moins que les coopératives d'habitation à capitalisation ne disposent d'une assurance hypothécaire et de fonds de démarrage, il sera difficile de lancer beaucoup de projets de ce type.

De la même façon, les prêteurs préfèrent un développement assorti d'un titre de copropriété au cours de la construction de façon à pouvoir, le cas échéant, revendre des logements individuels pour rembourser l'emprunt.

Remboursement des parts

La formule de remboursement des parts diffère d'une coopérative d'habitation à capitalisation à l'autre. Dans le cas des coopératives strictement sans but lucratif, on rembourse tout simplement la valeur à l'origine des parts souscrites, possiblement indexée à l'IPC. D'autres coopératives permettent une certaine appréciation contrôlée des capitaux et remboursent à leurs membres la part souscrite à l'origine en établissant sa valeur à un certain pourcentage de la valeur marchande de logements semblables sur le marché. Dans le cas d'une coopérative strictement sans but lucratif, la valeur des logements est au départ très proche de celle du marché mais a tendance à diminuer avec le temps par rapport à ce dernier (dans le cas d'un marché à la hausse). Dans les autres coopératives, qui permettent l'appréciation du capital, la valeur augmentera graduellement en suivant l'évolution du marché.

Déterminer si l'appréciation du capital représente un avantage ou un inconvénient est une question de perspective. Le membre qui quitte la coopérative préférerait bénéficier d'une plus-value de son capital. Celui qui arrive et qui a des fonds pour acheter des parts (grâce à la vente d'une maison, par exemple) pourrait, lui aussi, y trouver son compte puisque les logements restent abordables par rapport au marché. Ils sont aussi faciles à vendre puisque la transaction ressemble fort au processus familier d'achat et de vente d'une maison. Par ailleurs, dans le cas d'une coopérative strictement sans but lucratif, le coût par rapport au marché continue à baisser, ce

qui permet d'offrir des logements de qualité de plus en plus abordables, en particulier aux ménages qui ne disposent pas de suffisamment de fonds pour acheter un logement sur le marché commercial.

À long terme, les deux modèles présentés dans la PARTIE II ont différentes implications au niveau de l'abordabilité, ce qui peut rappeler la différence qui existe actuellement entre le marché sans but lucratif et le marché libre du logement. Le choix entre ces deux modèles pour un ménage donné dépend du montant des fonds dont il dispose et de la possibilité d'appréciation du capital. Ceux qui choisissent la coopérative strictement sans but lucratif acceptent d'abandonner la possibilité d'une appréciation de leur capital au profit de l'avantage d'un logement raisonnable dans une communauté contrôlée par ses propres membres et qu'ils peuvent acheter à un prix inférieur à celui du marché. Les membres qui choisissent le modèle avec appréciation du capital bénéficient de la même qualité de logement dans le même type de communauté démocratique mais y accèdent en payant un prix légèrement plus élevé avec l'espoir de voir fructifier leur capital au fil du temps.

L'organisme public qui cède du terrain pour la construction de logements à un prix abordable, ou qui désire mettre en oeuvre une politique ou un programme de soutien à l'abordabilité du logement, préférera probablement opter pour l'approche de la coopérative d'habitation à capitalisation strictement sans but lucratif parce qu'elle offre une bonne garantie d'amélioration de l'abordabilité avec le temps. De plus, c'est une approche qui permet de générer des fonds excédentaires pour les programmes de logement en faisant payer les parts des nouveaux membres à un prix plus élevé, probablement plus près du prix du marché des logements du voisinage que celui offert à ceux qui s'en vont. Du point de vue politique, il serait pourtant important d'évaluer les implications à long terme de cette méthode en fonction de divers scénarios. Par exemple, que se passerait-il si l'on combinait l'abordabilité potentielle de la tenure à bail avec l'option de non-appréciation du capital? Qu'arriverait-il du point de vue de l'entretien des structures au bout d'un certain temps? Qu'adviendrait-il dans le cas d'un marché baissier ou d'une diminution de la demande d'une certaine forme de logement?

Adaptabilité du modèle des coopératives d'habitation à capitalisation au logement familial

Jusqu'à ce jour, le modèle de la coopérative d'habitation à capitalisation s'applique surtout au logement pour personnes âgées. Peut-on l'adapter aussi au logement familial?

Dans l'état actuel des choses, le concept de la coopérative d'habitation à capitalisation n'est pas sans faille et cela pourrait avoir une certaine importance du point de vue de son application au domaine du logement familial.

Le premier défaut est le mécanisme pour fournir le préfinancement ou financement provisoire. Pour le moment, les institutions financières (ou la SCHL dans son rôle de caution) préfèrent imposer des obligations de remboursement à l'égard de la couverture offerte en garantie et de l'engagement d'entreprise du promoteur ou des garanties personnelles des membres. Cependant, du point de vue juridique, l'obligation de remboursement appartient à la coopérative, qui est une personne morale sans autre actif.

Ce problème devient crucial quand le prêteur exige que les logements disposent d'un titre de copropriété en cours de construction, ce qui viole le principe de la propriété collective. De la même façon, les prêteurs exigent, avant de libérer les fonds hypothécaires, que les investisseurs placent leurs capitaux dans le projet, alors que la législation provinciale interdit de risquer le capital des membres avant que le projet ne se soit concrétisé.

Dans le cas des coopératives d'habitation à capitalisation pour personnes âgées, la question du préfinancement ne pose, en général, pas beaucoup de difficultés. La plupart des membres disposent d'un montant important en bien-fonds. Même s'ils ne disposent pas de comptant immédiatement disponible, ils peuvent en emprunter sur leur maison. Ces sommes importantes placées en fiducie augmentent la confiance du prêteur. Cependant, tant que le modèle de la coopérative d'habitation à capitalisation ne sera pas bien établi, les familles qui disposent d'un capital limité à investir et qui n'ont pas encore décidé où placer leur argent, hésiteront à le risquer comme garantie de préfinancement, même dans le cadre autorisé par les règlements.

Le deuxième problème est la question du prêt hypothécaire postconstruction. De nombreuses coopératives d'habitation à capitalisation pour personnes âgées autorisent leurs membres à investir jusqu'à concurrence de la valeur totale de leur logement, option qui offre des avantages fiscaux considérables. Souvent, ces coopératives préfèrent ou exigent que les nouveaux membres déposent un capital d'un montant équivalent à la valeur totale de leur logement. Étant donné que les parts sociales de la coopérative ne peuvent faire l'objet d'une hypothèque, c'est la coopérative qui doit assurer le financement des arrivants au moyen de son budget de fonctionnement, d'un fonds de réserves ou d'un emprunt extérieur. La réticence de la coopérative à procéder de la sorte réduit

l'accessibilité. Tant que les prêteurs n'auront pas accepté des montants variables de principal, afin de s'adapter à cette caractéristique des coopératives d'habitation à capitalisation, celles-ci préféreront donner préséance aux membres disposant du plein capital.

Étant donné la préférence actuelle pour la tenure franche, il est improbable que les familles qui disposent de tout le capital pour devenir propriétaires décident d'investir dans une coopérative. La plupart d'entre elles n'investiront que le minimum nécessaire pour devenir membre de la coopérative. Bien que cela permette de simplifier le problème de la variation du capital à l'arrivée et au départ d'un membre, on demandera aux prêteurs de financer des prêts hypothécaires à ratio plus élevé qu'ils n'ont consenti à le faire jusqu'à maintenant. Reste à savoir s'ils accepteront. La question de l'assurance en vertu de la Loi nationale sur l'habitation, dans le cas des membres dont la mise de fonds est faible, n'est toujours pas réglée.

La troisième et dernière difficulté est celle des conséquences à long terme de l'investissement du capital disponible dans une coopérative, en particulier quand l'appréciation est minimale, ce qui aura une influence sur la méthode de commercialisation des coopératives d'habitation à capitalisation. Si l'objectif principal de ces coopératives est de fournir aux familles un logement abordable, sécuritaire et bien conçu, ce mécanisme desservira bien la clientèle cible. Par contre, si ces familles désirent accéder plus tard à la propriété du marché, ce mécanisme peut ne pas être aussi intéressant. (Ce problème pourrait être moins grave aux yeux des familles qui planifient d'acquérir un logement plus petit après le départ de leurs enfants qu'aux yeux de celles qui envisagent quelque chose de plus grand).

En résumé, les coopératives d'habitation à capitalisation, peut-être plus que toute autre forme de logement, feront l'objet d'un examen attentif du point de vue du coût, de l'emplacement, des commodités offertes et de l'appréciation du capital. Dans le cas des coopératives d'habitation à capitalisation, il sera essentiel, surtout pour les premières années, de bien définir le marché et de créer des coopératives familiales au juste prix, à l'endroit adéquat, avec le design approprié et la formule d'appréciation du capital adéquate.

PARTIE II: ÉTUDES DE CAS

Cas no 1:

COOPÉRATIVE D'HABITATION CRESCENT DOWNS (3)

4749, 64e rue

Ladner (C.-B.) V4K 4W4

DESCRIPTION

Occupation mars 1991

Emplacement Environ un kilomètre et demi du village de Ladner, dans la banlieue de Vancouver.

Unités

70 logements de deux chambres à coucher d'environ 93 mètres carrés, dans un bâtiment à ossature en bois. Les unités n'ont qu'un étage et sont groupées par quatre avec des entrées privées.

Les unités ont des proportions modestes, sans beaucoup de finitions de «haut standing» comparativement aux maisons en construction dans le même marché.

Prix

Le prix au moment d'aménager était de 107 000 $ pour les logements intérieurs et de 113 000 $ pour les unités d'angle. L'investissement minimal était de 20 % (21 400 $ et 22 600 $ respectivement).

Bien qu'il soit difficile d'établir un lien avec le prix du marché puisque ces logements sont plus petits et finis plus modestement, le personnel de Columbia a évalué qu'ils étaient entre 15 % et 20 % plus bas que le marché. Les logements plus grands construits de l'autre côté de la rue se vendaient au même moment à partir de 130 000 $.

Plusieurs facteurs ont permis des prix plus bas que la marché: la simplicité relative des unités et de la campagne de marketing, les honoraires plutôt bas de Columbia Housing, qui travaille sans but lucratif, pour la coordination du développement et le marketing et le fait que le prix de vente des logements a été établi en fonction du coût du projet plutôt que du prix du marché.

Il s'agissait d'un projet clés en main et, par conséquent, le risque du promoteur ainsi que les coûts et le profit étaient pris en compte dans l'établissement du prix.

Le coût mensuel initial de fonctionnement, y compris les impôts fonciers, était de 170 $. Le tarif mensuel actuel (février 1993) est toujours le même.

DÉVELOPPEMENT

Méthode

Développement clés en main sous la responsabilité de Progressive Homes Ltd, en collaboration avec la Columbia Housing Advisory Association comme groupe de ressources techniques. Architecte, John Currie.

Les responsabilités étaient réparties comme suit:

Progressive Homes devait trouver le terrain, s'occuper du zonage et détenir la propriété durant la construction, engager l'architecte et contrôler son travail, s'occuper du préfinancement et de la construction des bâtiments. La consultation en matière de design était la responsabilité de Columbia Housing avec la participation des membres.

Columbia Housing a réuni les membres fondateurs, incorporé la coopérative et fourni les services de coordination du projet en son nom. Ces services comprenaient le rôle d'agent de la coopérative auprès de toutes les agences gouvernementales, des institutions financières et des entrepreneurs privés. Columbia Housing fournissait aussi des conseils, par exemple sur les questions contractuelles avec le promoteur et les conditions de l'hypothèque.

De plus, Columbia Housing se chargeait des services administratifs comme le traitement des demandes d'adhésion et la gestion des dossiers des membres, des services financiers dont l'ouverture et la gestion des comptes, et de la formation des membres en ce qui concerne, par exemple, la mise en place du conseil d'administration et du système des comités. Columbia Housing s'est occupée du marketing du projet et a assumé les responsabilités postoccupation comme les défauts, les problèmes de construction et d'entretien ainsi que l'embauche et la formation du personnel.

Terrain

Tenure franche. Le promoteur détient le titre du terrain pendant les travaux de construction et la coopérative achète le tout, avec les bâtiments, au moment de l'occupation.

Il a fallu demander un changement de zonage du terrain de la catégorie logement unifamilial à celle de logements multiples.

Coopérative

La coopérative a été incorporée par Columbia Housing avec les gens qui étaient sur sa liste d'attente. La plupart d'entre eux avaient pris contact avec elle après avoir visité deux autres coopératives d'habitation à capitalisation à Surrey, The Cedars et Avondale, ou en avoir entendu parler.

Financement

Le bailleur du prêt hypothécaire postconstruction était la Vancouver City Savings Credit Union. C'est VanCity qui fit l'offre la plus intéressante à la suite des lettres de sollicitation que Columbia Housing avait envoyées à un certain nombre d'institutions financières. Le taux d'intérêt pour un terme de cinq ans avec une période d'amortissement de 25 ans était de 11.25 %. Le prix d'achat du développement était d'environ 7,7 millions de dollars. L'hypothèque correspondait à 56 % de cette somme.

Le préfinancement était assuré par le promoteur.

Étant donné que tous les coûts de développement étaient pris en charge par le promoteur et que les honoraires de Columbia Housing étaient payés au moment de l'occupation, il n'y avait pas besoin de fonds de démarrage. Autrement dit, puisque c'était un projet clés en main et que Columbia Housing était disposée à attendre avant d'être payée, aucun capital n'était nécessaire avant l'occupation.

Aucune garantie, subvention ou emprunt gouvernemental n'étaient liés à ce projet.

Un problème important a surgi alors que le moment de l'occupation approchait. Le marché du logement étant en baisse, les membres potentiels avaient de la difficulté à vendre leurs maisons et se sont donc trouvés dans l'impossibilité d'honorer la mise de fonds exigée pour Crescent Downs. Au moment de l'occupation, 50 % seulement des logements étaient définitivement retenus avec un capital de 2 millions de dollars en dépôt. À ce moment-là, le promoteur aurait donc pu saisir en forclusion au moins une partie du projet afin de le vendre sous forme de logements en copropriété même s'il aurait vraisemblablement rencontré des difficultés puisque les unités ne disposaient pas de titre de propriété individuel.

Pour régler ce problème, on a conclu un accord selon lequel le prêteur avancerait 1,5 million de dollars sur la base du capital déjà versé par les personnes qui occupaient leur logement (soit 2 millions) et verserait immédiatement 3,5 millions au promoteur. Celui-ci prit une deuxième hypothèque à 0 % sur le reste de la somme due. Columbia Housing accepta d'assurer la vente des autres unités, processus qui lui demanda près de six mois d'efforts.

Marketing

Le marketing avait été assuré par Columbia Housing, dont le personnel présentait un logement-témoin tout aménagé sur le site. La meilleure source de recrutement d'acheteurs potentiels s'est révélée être la publicité dans les journaux locaux des villes avoisinantes comme Delta, Surrey et Richmond. De plus, Columbia Housing avait fait connaître ce projet aux personnes qui étaient sur sa propre liste d'attente et à celles qui lui avaient téléphoné pour demander des renseignements.

PARTS SOCIALES ET CAPITALISATION

Propriété

Le terrain est acheté par la coopérative, qui en est propriétaire comme entité et non conjointement avec les membres individuels. Par conséquent, puisque les membres sont en fait les actionnaires d'une personne morale, le nom des individus ne figure pas sur le titre de propriété. En outre, il n'y a pas non plus de titre de copropriété pour les bâtiments.

Les membres occupent leur logement en vertu d'un bail signé avec la coopérative. Si, pour une raison ou une autre, ils désirent se retirer, leur droit d'occupation est résilié. Le bail fixe les conditions de résiliation (par exemple en cas de non-paiement des droits). Toute résiliation pour des raisons non prévues dans le bail doit être conforme aux dispositions des statuts constitutifs en vertu de la Loi sur les coopératives. Dans ce cas, la résiliation ne peut être effective qu'à la suite d'une résolution extraordinaire (c'est-à-dire un vote de 75 % des membres qui assistent à une assemblée générale extraordinaire convoquée en bonne et due forme).

Les parts et les baux des membres ne peuvent être assignés.

Transactions sur les parts

Pendant la période de développement, les capitaux des membres servent de garantie à leur logement de la façon suivante: 200 $ avec la demande d'adhésion, ce qui leur permet de choisir le logement; solde du paiement minimal de 20 % deux semaines plus tard. Dans le cas où le versement initial dépend de la vente d'une maison, l'unité est considérée comme étant toujours disponible et la personne intéressée a 48 heures pour verser le paiement initial si un autre acheteur se présente pour le même logement.

Les membres peuvent investir jusqu'à la pleine valeur de leur logement par tranches de 1 000 $.

Tous les fonds disponibles sont gardés dans un compte en fiducie créé à cette fin, les intérêts étant versés aux membres jusqu'à l'obtention du permis de construction. Ces fonds ne sont jamais utilisés comme garantie de l'emprunt et ne sont donc jamais soumis à un risque. Au moment de l'occupation, les membres signent individuellement la libération de leur capital en fidéicommis et reçoivent leurs certificats de parts.

Après l'occupation, les parts des membres sortants sont remboursées par la coopérative au moment où ils cessent d'être coopérateurs ou à leur mort. Le capital engagé est tout simplement remboursé. Les statuts constitutifs de la coopérative stipulent qu'un montant, déterminé en fonction de l'augmentation de l'IPC pendant la période où l'intéressé était membre, peut être ajouté au capital remboursé, mais cette pratique n'est pas suivie pour l'instant. Étant donné que la coopérative est exploitée sans aucun but lucratif, on peut s'attendre à ce que le coût du logement reste passablement inférieur au prix du marché.

Autrement dit, la valeur des parts de Crescent Downs est toujours actuellement de 107 000 $ et de 113 000 $. La coopérative a la possibilité d'augmenter le prix (c'est-à-dire le nombre des parts correspondant à un logement) demandé aux nouveaux arrivants. Dans ce cas, le surplus après remboursement des parts du membre sortant sera retenu par la coopérative.

Cette disposition sur le caractère non lucratif de la coopérative est établi dans les statuts constitutifs et dans la convention de bail. Elle peut, cependant, être modifiée par une résolution extraordinaire des membres.(4)

C'est la coopérative qui a la responsabilité de trouver de nouveaux membres. Elle dispose d'un délai de six mois pour rembourser les parts, ce qui lui laisse donc un peu de temps pour trouver un nouveau membre. Si elle se trouve dans l'impossibilité d'en trouver un qui, par une combinaison de capital et de paiements mensuels, soit en mesure de compenser la valeur des parts du membre sortant, elle remboursera les parts au montant qu'elle pourra en obtenir. (Par exemple, s'il s'avérait que les parts ne valent que 99 000 $ sur le marché libre, c'est ce montant qui serait versé au membre sortant). Cependant, un fonds de réserve doit être constitué par la coopérative pour protéger ses membres contre cette éventualité.

Il convient de souligner que ce sont des parts que les individus possèdent dans la coopérative et qu'elles ne peuvent faire l'objet d'une hypothèque individuelle. Le fait est que les membres qui ne peuvent investir un montant égal à la valeur courante des parts doivent contribuer au remboursement de la partie qui correspond à leur logement dans l'hypothèque globale de la coopérative. C'est pour cette raison que l'admissibilité des individus à une hypothèque personnelle n'est pas évaluée par le prêteur de la coopérative.

Affiliation et résidence

L'affiliation est ouverte à tous ceux qui se qualifient à deux conditions: qu'au moins un des membres du ménage

ait 50 ans ou plus et que le ménage ait la capacité d'honorer les obligations financières. De plus, la coopérative essaie de maintenir un certain équilibre du point de vue de l'âge, du statut matrimonial et du sexe.

Techniquement, c'est au conseil d'administration que revient la décision d'accepter un membre dans la coopérative. En pratique, au cours de la phase de développement, tous les ménages répondant aux critères d'admissibilité qui se présentent dans les délais pour effectuer les versements exigés sont admis. Après l'occupation, la société de gestion sélectionne cinq candidats admissibles dans la liste d'attente de la coopérative. Le conseil d'administration admet un nouveau membre d'après cette liste à la suite d'une entrevue des cinq candidats par l'ensemble de ses membres.

Le membre sortant doit donner un préavis de deux mois de son intention de partir. La coopérative détient un droit de rétention sur le capital social du membre dans le cas où celui-ci lui doit encore de l'argent au moment de libérer le logement.

Les parts de Crescent Downs peuvent être détenues conjointement par les membres d'un ménage, auquel cas chaque actionnaire a un droit de vote indépendant.

C'est à la coopérative que revient le privilège de décider si les membres peuvent sous-louer leur logement. Compte tenu de son expérience, la Columbia Housing pense que la plupart des coopératives préfèrent ne pas autoriser leurs membres à sous-louer. Crescent Downs autorise la sous-location, sous réserve de l'approbation du conseil d'administration.

FONCTIONNEMENT

Ce sont les membres qui décident de la façon de traiter les pertes ou les profits annuels d'exploitation, d'ordinaire reportés au budget de l'année suivante pour calculer une réduction ou une augmentation du loyer mensuel. Ils peuvent également être affectés à d'autres fins, selon la décision des membres, comme l'amélioration des immobilisations ou l'investissement, ou encore des dons de charité. Dans le cas de Crescent Downs, les surplus sont placés dans une caisse de prévoyance.

Crescent Downs est gérée par une société de gestion sous la gouverne du conseil d'administration. Elle agit comme agent de la coopérative et se charge de sa comptabilité. Elle a également la responsabilité de l'entretien et des travaux de réparation importants (les réparations mineures sont faites par les membres), du jardinage, du nettoyage des espaces communs, des dossiers des membres ainsi que des documents du conseil d'administration et des documents juridiques.

ÉVALUATION ET POSSIBILITÉ DE REPRODUCTION DU MODÈLE DE CRESCENT DOWNS

Avantages

- les membres actuels et potentiels aiment pouvoir vérifier quelles sont les personnes qui seront autorisées à habiter dans la coopérative et participer au développement de la communauté où ils prendront leur retraite;
- création de logements abordables offrant toutes les garanties et sans aucune subvention gouvernementale;
- grâce à l'entente clés en main, le promoteur assume les risques financiers. Pour lui, cela veut dire un marché relativement assuré mais le capital des membres n'encourt jamais de risques;
- ce modèle est aujourd'hui connu de bien des personnes âgées et il est facile à commercialiser auprès des propriétaires;
- à long terme, il doit normalement être très abordable par rapport au marché;
- limitation de l'appréciation des parts, ce qui permet à terme de garantir l'abordabilité;

Inconvénients

- la disposition relative à la limitation de l'appréciation des parts peut être modifiée par une résolution extraordinaire;
- la sécurité du capital des membres dépend de la possibilité de trouver un promoteur clés en main qui accepte d'assumer les risques financiers, ce qui augmente le coût final des unités;

- seuls peuvent faire parti de la coopérative ceux qui répondent aux critères de capital et (ou) de revenu.

Cas no 2:

COOPÉRATIVE D'HABITATION AMBLEVIEW PLACE

606, 14e rue

Vancouver Ouest, C.-B. V7T 2R3

DESCRIPTION

Occupation mars 1988

Emplacement Deux coins de rue de Marine Drive, sur la 14e rue, à Vancouver Ouest

Logements

42 unités: 12 x 1 chambre, 6 x 1 chambre avec coin privé, 24 x 2 chambres dont la superficie varie de 57 à 84 mètres carrés; les unités sont des appartements à un étage dans un bâtiment à ossature en bois. Le bâtiment dispose d'un stationnement souterrain sécuritaire (1/unité) et comprend un salon communautaire, un bureau, un atelier et une salle de lavage commune. Le bâtiment, y compris les logements, est accessible en chaise roulante.

Prix

Le prix au moment de l'occupation variait entre 70 000 $ et 85 000 $, ce qui correspondait à environ 75 % de la valeur marchande du moment. Cette réduction avait été rendue possible à cause surtout de la valeur escomptée du terrain à bail (voir ci-dessous). L'autre raison était que les membres de l'équipe de développement étaient payés sous forme d'honoraires plutôt que dans le cadre d'un contrat de développement (autrement dit, il n'y avait pas de marge de profit pour l'entrepreneur).

Frais d'inscription de 100 $. Investissement minimal en capital de 20 % de la valeur des parts (14 000 $ à 17 000 $). Les membres peuvent investir 20 %, 50 % ou 100 % de la valeur des parts de leur logement. En pratique, cependant, on leur demande 100 % du capital parce que la coopérative hésite à accorder un soutien financier.

Le tarif mensuel initial était de l'ordre de 85 $ par mois. Le loyer mensuel d'une chambre à coucher était de 135 $ en février 1993, à l'exclusion des impôts fonciers.

DÉVELOPPEMENT

Méthode

Ce projet a été lancé à l'initiative d'un groupe répondant à une proposition de la municipalité qui offrait le terrain pour y construire une coopérative pour personnes âgées non subventionnée. Les membres fondateurs ont été sélectionnés à partir d'une liste d'attente établie après une réunion publique, parrainée par la municipalité, et la présentation des plans du terrain.

L'équipe de développement était composée de la société Inner City Housing Society (depuis lors renommée Innovative Housing Society), qui s'est occupée de la coordination du projet ainsi que de la mise sur pied et de la formation de groupes similaires à ceux que Columbia Housing avait créés dans le cas de la coopérative Crescent Downs (voir cas no 1), des firmes Isaac-Renton Architects et Clare McDuff-Oliver Architect, qui se sont occupées du marketing et de l'inscription des membres, ainsi que de Gauvin Construction qui avait un contrat de design et de construction clés en main. L'hypothèque a été négociée par Murray and Company, qui a également

pris part aux négociations concernant le droit de tenure.

Terrain

La municipalité avait à l'origine acheté le terrain pour y construire des logements sans but lucratif pour personnes âgées mais la B.C. Housing Management Commission avait rejeté deux demandes de financement d'un tel projet. La municipalité décida alors de faire un appel d'offres pour la construction, sur ce site, d'une coopérative d'habitation à capitalisation pour personnes âgées sans but lucratif. L'équipe réunie par Inner City fut choisie comme étant celle dont la proposition était la plus économique.

Bail de location de 60 ans à la municipalité. La valeur initiale du terrain était fixée à 75 % de sa valeur franche (soit 775 000 $, qui devaient être déjà payés au moment de l'occupation). Au moment de l'occupation, la valeur du terrain avait augmenté au point que la valeur convenue du bail ne représentait qu'à peine 60 % de la valeur marchande. Le bail comprenait une option de renouvellement pour 30 ans à la valeur estimative du moment.

Le bail stipulait que les membres seraient compensés en fonction de la valeur estimative du terrain et des bâtiments à l'échéance. Cette disposition avait pour but de rembourser l'investissement des occupants en place afin de prévenir toute diminution de la valeur du fait que le terme restant du bail était moins long.

Étant donné que le terrain était déjà la propriété de la municipalité, il fut convenu que la coopérative établirait un fonds d'amortissement afin d'accumuler un capital permettant de payer une partie des sommes dues aux derniers occupants. Les versements au fonds d'amortissement devaient être assurés mensuellement par les occupants à raison de 10 $ par mois pour commencer pendant les années 1-14, avec une clause d'augmentation tous les 15 ans: 15 $ par mois au cours des années 15-29, 25 $ par mois au cours des années 30-44 et 40 $ par mois à partir de la 45e année jusqu'à la fin du terme. Le courtier a estimé la valeur du fonds d'amortissement en janvier 1987 à 81 155 $. L'expérience subséquente a montré que, à moins d'être soigneusement structuré, un tel fonds d'amortissement peut engendrer des impôts sur le revenu pour les membres individuels de la coopérative.

Les termes du bail établissaient que la valeur des parts de la coopérative serait de 75% de la valeur franche des logements semblables dans la région.

Coopérative

La coopérative a été incorporée avec une partie des répondants à l'invitation initiale de la municipalité lors d'une réunion publique. La liste des membres de la coopérative était complète et il y avait une liste d'attente au mois de décembre 1986.

Financement

L'hypothèque a été négociée par Murray and Company et souscrite auprès de la Vancouver City Savings Credit Union. Le montant s'établissait à 53 % du total du coût du terrain et du bâtiment, le reste étant financé par le capital des membres. Le bâtiment n'était assorti d'aucun titre de copropriété au cours de la phase de développement.

Le financement intérimaire des coûts de démarrage et des avances mensuelles pour la construction était assuré par une combinaison du capital des membres et des avances hypothécaires échelonnées assurées par VanCity. Le capital des membres (voir ci-dessous) était gardé en fiducie jusqu'à l'obtention du permis de construction et les frais professionnels étaient payés à même ce fonds à ce moment-là. Les avances échelonnées ont commencé lorsque le capital des membres a été épuisé peu après. Le prêteur disposait d'un certain niveau de sécurité grâce au bail foncier qui, même s'il ne devait pas être payé avant le moment de l'occupation, fut signé le 30 mars 1987, soit un an avant la fin des travaux.

Les niveaux supérieurs de gouvernement n'avaient offert aucune garantie du point de vue de l'hypothèque, d'un prêt ou de subventions en capital, de subventions de fonctionnement ou d'autres types d'engagement.

Marketing

Il ne fut pas nécessaire de faire plus de marketing que de simplement signaler l'existence de ce projet grâce à la publicité dans le journal local et de simples encarts qui furent mis à la disposition de ceux qui voulaient des renseignements. Comme nous le mentionnons ci-dessus, la liste d'inscription était complète dès le début de la période de développement.

PARTS SOCIALES ET CAPITALISATION

Propriété

Le terrain est loué par la coopérative en tant qu'entité sans que le nom des individus figure sur le titre. De la même façon, l'ensemble du développement est la propriété de la coopérative et non des membres individuels. Ainsi que nous l'avons déjà mentionné, il n'y a pas de titre de copropriété pour le bâtiment au cours du développement. L'adhésion à la coopérative se termine si, après avoir entendu le cas à tous les paliers de la procédure de réclamation, les membres votent en faveur de l'annulation du bail. Il existe également un processus d'appel et la coopérative peut aider ses membres à payer leurs mensualités pendant plusieurs mois afin d'éviter la nécessité de mettre fin au contrat. De la même façon que dans le cas de Crescent Downs, le capital social existant peut être utilisé pour rembourser à la coopérative les dettes de tout membre qui part. Les parts et les baux de location des membres ne peuvent pas être assignés.(5)

Transactions sur les parts

Au cours du développement, la contribution financière des membres pour garantir leur logement s'établit ainsi: 100 $ au moment de la demande, un dépôt de bonne foi de 1000 $ en décembre 1986 et le solde du dépôt minimal (20 %) au moment de l'obtention du permis de construire. Les certificats de parts sont émis après l'occupation, lorsque le coût final est établi, puisqu'ils précisent la valeur du logement.

Après l'occupation, les logements sont évalués chaque année par un professionnel. Les parts des membres sont rachetées par la coopérative en fonction de la formule suivante:

(coût original / évaluation originale) x nouvelle évaluation

Cette formule permet de maintenir la relation originale entre le coût et la valeur sur le marché du logement (c'est-à-dire 75 %). Le prix de vente courant des parts d'un logement de 84 mètres carrés est d'environ 120 000 $.

En cas de difficulté pour trouver un acheteur, la coopérative a un délai de 12 mois pour rembourser les parts d'un de ses membres. Si, à ce moment-là, elle n'a pas encore trouvé de personne intéressée, le membre sera remboursé et l'ensemble de la coopérative devra absorber la perte en utilisant le fonds de réserves jusqu'à ce qu'elle trouve un autre client.

Affiliation et résidence

Chaque ménage doit compter au moins une personne âgée de 60 ans ou plus. La coopérative recherche également des bénévoles pour participer aux travaux de son conseil d'administration, de ses comités ainsi qu'à ses autres activités. Dans la pratique, l'adhésion à la coopérative est actuellement limitée à ceux qui disposent d'un capital provenant de la vente d'une maison puisque, comme nous l'avons mentionné ci-dessus, la coopérative hésite beaucoup à offrir une aide financière.

Bien que les règlements ne prévoient qu'un droit de vote par logement, la coopérative admet également des membres associés. Autrement dit, dans chaque ménage, une deuxième personne peut souscrire une part (10 $), ce qui lui permet de voter à la place du membre principal.

Les personnes non membres ne sont pas autorisées à vivre dans la coopérative (à de rares exceptions près accordées par le conseil d'administration), et les logements ne peuvent pas non plus être sous-loués. Un non-membre autorisé à loger dans la coopérative ne peut pas succéder à un membre. À la mort d'un membre, le membre associé survivant, en général le conjoint, peut obtenir les parts par succession, mais seulement à la discrétion du conseil d'administration. Par exemple, toute personne qui ne satisferait pas au critère d'âge pourrait très bien ne pas hériter du droit d'occupation au moment du décès de son conjoint.

FONCTIONNEMENT

Les pertes et les profits d'exploitation annuels sont traités conformément à la décision de l'ensemble des membres. En général, ils sont reportés à l'exercice financier suivant afin d'augmenter ou de réduire le tarif mensuel. Ils peuvent également être affectés à d'autres fins selon la décision des membres, comme l'amélioration du capital ou, peut-être, l'investissement ou les dons de charité.

Ambleview est gérée grâce à une combinaison de travail bénévole et de services rémunérés. Les dossiers des membres sont tenus à jour par les membres du conseil d'administration et (ou) les membres en général de la coopérative, qui assument également les obligations en matière de droit et de comptabilité. L'entretien est assuré par du personnel bénévole et du personnel à contrat. Quant au nettoyage, un concierge est embauché à cette fin. Le vérificateur est engagé à l'externe par contrat.

CARACTÉRISTIQUES ET POSSIBILITÉ DE REPRODUCTION DU MODÈLE D'AMBLEVIEW

Avantages

- permet de maintenir le logement à un prix abordable à long terme grâce à une relation constante avec le prix du marché libre;
- ne requiert aucune assistance du gouvernement au-delà d'une réduction du prix du terrain;

- le capital des membres s'apprécie, ce qui améliore la position du développement sur le marché;

- disposition claire permettant de maintenir la valeur du projet au fil du temps en remboursant les membres sortants à la valeur du marché; cette situation est encore améliorée par l'existence d'un compte d'amortissement, ce qui permet à la municipalité d'avoir des fonds disponibles au moment du remboursement;

- les membres aiment avoir la possibilité de vérifier qui habite dans leurs locaux et d'autogérer leur communauté.

Inconvénients

- inhabituel et peut-être difficile à commercialiser si l'emplacement et les conditions d'adhésion perdent de l'intérêt; étant donné que les membres ne bénéficient pas de la totalité des augmentations du capital comme dans un condominium, la possibilité de commercialisation dépend du rapport entre les prix de la coopérative et ceux des logements concurrents;
- le financement intérimaire peut être difficile à trouver s'il n'est pas possible de recruter les membres à l'avance et (ou) s'ils ne veulent pas que l'on utilise leur capital pour les frais de démarrage;
- pas aussi souple pour l'individu que le titre de copropriété; les conflits entre les membres ou les difficultés au niveau de la prise de décision peuvent avoir davantage de répercussion au niveau de l'exploitation que dans le cas d'un condominium;
- du point de vue de la municipalité, le terrain peut avoir été vendu à un prix trop bas, compte tenu du délai entre le moment où le prix a été établi et celui où le terrain a été payé;
- les membres prennent le risque d'un marché en baisse.

(1) Les Groupes de ressources techniques jouent un double rôle dans le mécanisme des coopératives d'habitation à capitalisation. Ils coordonnent et administrent le développement d'une coopérative, agissant en son nom dans toutes les transactions avec les entreprises et les organismes impliqués dans l'achat ou la location du terrain, la

conception et la construction des bâtiments. Ils jouent également un rôle d'éducation et de développement du groupe en préparant les membres à leur fonction de gestionnaires et de décideurs.

(2) Une des conditions du prêt est, en général, que les parties à un accord de financement soient identifiées, même si l'hypothèque est au nom de la coopérative en tant que telle. Cette exigence découle du fait que l'hypothèque est basée sur les capitaux disponibles et la garantie personnelle de l'emprunteur de rembourser le prêt. Le prêteur voudra identifier les personnes responsables du remboursement du prêt puisqu'une coopérative, en tant qu'entité, ne possède aucun autre actif que le terrain et les bâtiments (en construction), déjà engagés comme cautionnement.

(3) Deux coopératives précédentes, The Cedars et Avondale, sont très semblables à Crescent Downs, puisqu'elles ont été développées par les mêmes partenaires, Columbia Housing et Progressive Homes. Plusieurs autres étaient en développement au moment de rédiger ce document.

(4) Dans un autre développement coopératif de la Columbia Housing du même modèle (Avondale), on envisage d'indexer le remboursement des parts à l'augmentation du coût du logement sur le marché.

(5) On essaie actuellement de développer un mécanisme qui permettrait aux individus de financer les parts au moyen d'un billet à ordre, ce qui pourrait donc avoir le même effet qu'un droit de rétention sur le loyer du membre.

RETOURNER